

[イベント名] 2025 年度決算説明会
[開催日] 2026 年 5 月 12 日
[回答者] 取締役社長 CEO 伊藤 栄作(以下、伊藤)
取締役執行役員 CFO 西尾 浩(以下、西尾)

【質問者①】

Q. GTCCの受注は每期上振れする傾向にあるが、2026年度の受注見通しは期初から2兆円を超える高水準となっている。これは商談のパイプラインが豊富であることが背景にあるのか。また、2025年度の防衛の受注の上振れは豪州向けフリゲート艦の受注によるものか。

A. (西尾)GTCCは非常に旺盛な需要が継続しており、実績としては2月に公表した見通しを大きく上回った。パイプラインが豊富にある中で、年度内の受注計上が不透明な案件について一定のバッファーを見込んでいたが、結果として多くの受注を獲得することができた。2026年度の受注見通しが2025年度実績より減少しているのは、2025年度に受注した台湾電力向け超大型ターキープロジェクトの反動によるもので、台数ベースでは2025年度と同等か、それ以上を見込んでいる。防衛の受注の上振れについては、2月に公表した見通しには豪州向けフリゲート艦の受注を含めていなかったが、2025年度中に契約を締結したため、その分を受注計上したものである。

Q. エナジーセグメントの2026年度の利益成長や採算改善の要因を教えてください。また、2025年度に計上した電源システムソリューションののれんの減損は、エナジーセグメントに含まれているのか教えてください。

A. (西尾)エナジーセグメントの利益率向上を牽引しているのはGTCCである。特に新設工事の受注時採算が改善している効果大きい。バックログを着実に遂行することで利益率が向上する傾向は今後も続くと考えている。また、現在進めているITO^{*}の取組みによる効率化が利益面に大きく寄与するだろう。

電源システムソリューションののれんの減損は、2025年度実績では「その他及び全社または消去」に含まれている。

^{*} ITO(Innovative Total Optimization): 三菱重工グループが持つポテンシャルを最大限に解放し、全体最適と領域拡大を通じて継続的な成長を実現するための経営の方法論。

Q. ITOによる効率化は、現在どのような進捗状況なのか。今後、より大きな業績への効果を期待できるのか。

A. (伊藤)GTCCでは、工場の生産性向上を目指し、1,000以上の具体的なアクションアイテムを挙げて、すべてのプロセスでリードタイム短縮・スループット向上に取り組んでいる。2028年度迄に生産能力を30%増強する目途をつけており、更なる増産やリードタイム短縮の検討を進めている。今後、リードタイムの短縮を一層進めることで受注時の想定よりコストを削減し、高利益の案件に仕立てることが可能になるだろう。また、プロジェクトのリスクマネジメントも強化しており、入口管理の徹底により後々のコスト悪化の回避につながると考えている。

【質問者②】

Q. 2025年度のエナジーセグメントの事業利益率は13%、2026年度の見通しは15.5%と順調に改善している。GTCCでは売価改善の進んだ案件の売上が2029年度、2030年度に計上され、収益性の高い原子力の売上も増加するとすると、20%という事業利益率も期待できるのではないか。中長期的なエナジーセグメントの利益率目標があれば教えてほしい。

A. (西尾)2026年度の事業利益率の見通しには、リスクバッファとして200億円程度を織り込んでいる。このリスクを発現させなければ、利益率の改善が期待できる。先行きについて、具体的な数字は申し上げられないが、次期中期経営計画で期待されているレベルの利益率を目指していく。

Q. 豪州向けフリゲート艦の受注は3隻でよいか。また、その収益性や規模感は、これまでの報道や御社の見通しから引き上げられているか教えてほしい。

A. (西尾)個別案件の詳細についてはお答えできない。受注は3隻である。

【質問者③】

Q. ITOの結果としてGTCCの収益性が更に上がっていくことを期待しているが、利益率改善や生産能力増強に向けたITOの取組みの成果がどのように現れるのか教えて欲しい。また、ITOの取組みを進める前に、米国の工場をもっと活用する計画はないか、考えを伺いたい。

A. (伊藤)GTCCでは、生産性向上に優先的に取り組んでいる。現状の作り方を前提に設備投資を実施すると、能力増に応じて固定費も増加する結果となるため、まず生産性向上を進めた上で、不足部分について設備増強を行う意向である。こうしてリーンな体制を維持しつつ、高利益体質を目指す。分かり易く言えば、「固定費を増やさずに受注量を増やすことで利益率を大きく高められる」という考え方で進めている。なお、アフターサービス用途で需要拡大が確実な高温部品、例えば精密鑄造のプロセスについては既に設備増強を進めている。

また、不利な契約条件は無いか、サプライヤーの能力に問題は無いか、現地工事に必要なエンジニアリングリソースに問題はないかなど、契約締結前にリスクマネジメントを徹底し、ロスを発生させず生産性を高める取組みを進めている。

Q. ガスタービンの需要について、従来の見通しでは年間70ギガワット程度まで低下するとのことだったが、今回の説明内容は1年前と比べて前向きである。今後も100ギガワット前後の需要がしばらく続くという他社の需要見通しに近い水準を御社も考えているのか。

A. (伊藤)当社は100ギガワットの需要が続くとは考えていない。従来は、今後5年間の平均で50～60ギガワットの水準と申し上げていたが、それより10ギガワット程度増え、平均70ギガワット前後になると見ている。

Q. 「5類型」の撤廃もあり、防衛装備品の海外移転に関して様々な報道があるが、基本的な考え方として、海外向け案件を受注する際は、国内向けよりも高い利益率を目指すのか。

A. (伊藤)長年関係がある防衛省様との契約では責任範囲が明確化できているが、海外の初めてのお客様の場合は不明確なところがある。特に今回のフリゲート艦は非常に複雑な製品で、同じ表現の契約条件であっても、商習慣の違いなどから調整が必要となる。リスクや初めての項目への対応を要するため、価格設定も若干高くなる。

【質問者④】

Q. 2026年度のエネルギーセグメントの事業利益見通しに織り込んでいる200億円のリスクバッファは、どのような性質のものか。中東情勢の悪化リスクを織り込んだものか、それとも現在進行中の案件で追加コストが見込まれるものがあるのか教えてほしい。

A. (西尾) 特定の案件を想定したものではなく、リスクバッファとして織り込んだものである。

Q. GTCCの2026年度の受注金額が2025年度対比で減少見込みだが、ガスタービンの台数ベースでは2025年度並みの受注を見込んでいるという理解でよいか。

A. (西尾) 台数ベースでは2025年度と同等か、それ以上を見込んでいる。

Q. 現在のガスタービンの生産能力では、年間何台まで生産できるのか。

A. (伊藤) 具体的な台数は申し上げられないが、設備投資を抑えつつ2028年度迄に生産能力を30%増強する目途は立っており、更なる増強も検討している。

【質問者⑤】

Q. 2026年度はGTCCで前年度比約11%の増収を見込んでいるが、生産能力増強によって更に上振れする可能性はないか。また、他社が積極的に設備投資を進め受注獲得を目指す中、シェア低下のリスクをどのように考えているのか。

A. (伊藤) 売上は、既に受注した案件の出荷時期を踏まえて、見通しを立てている。

(西尾) 補足すると、売上は既にあるバックログを工事進行基準で計上するため、生産台数や出荷台数そのものと直接リンクしない。

(伊藤) 当社は大型かつ最新鋭のガスタービンを得意とし、引合いの状況から、お客様に最優先で声をかけていただいていると感じている。特に、高効率と高い信頼性を基にベースロード運用するユーティリティから多くの注文をいただいている。大型から航空転用型、中小型、機械駆動用までフルラインナップで手掛けるGEベルノバは、大型ガスタービンの供給不足を埋める形で受注を獲得していると推察される。シーメンスエネルギーも大型に加えて中小型のガスタービンに強みがあり、中小型ではかなり高いシェアを獲得していると認識している。2025年度は、各社とも生産能力がボトルネックになり、それぞれのラインナップで生産能力を最大限活用したメーカーが最も大きなシェアを獲得したと認識している。今後、需要が落ち着けば、再び信頼性と性能の競争になり、当社がシェアアップとなる機会もあるだろう。

Q. ガスタービンの素材に関して設備投資を行っているとのことだが、サプライヤーも含めてボトルネックになりそうな部分はあるか。

A. (伊藤) 当社は、ボトルネックとなり得る工程はほぼ内作しているため、現時点でサプライヤー起因でボトルネックとなるプロセスはない。また、素材の手配が間に合わないといった事態が生じないよう、できるだけ早期にサプライヤーと情報共有するなど、工夫しながら進めている。

【質問者⑥】

Q. 電源システムソリューションののれんの減損は、データセンター関連とのことだが、この事業で減損損失が発生することに違和感がある。300億円という金額もかなり大きいので、もう少し解説を

お願いしたい。

また、2026年度からデータセンター事業をインダストリアル・ソリューションセグメントへ移管したとのことだが、従来のセグメントに含まれており、その売上規模はどの程度か教えてほしい。

- A. (西尾)減損の対象は、コンセントリック社である。同社は、データセンター事業と、フォークリフトのバッテリーメンテナンスといったモーティブパワー事業の2つを手掛けている。売上規模は700億円程度である。2025年度はモーティブパワー事業が振るわず、キャッシュ・フロー見通しをもとにのれんの減損テストを行った結果、減損処理に至った。今後、同社はデータセンター事業で積極的に活用していくため、モーティブパワー事業のリソースをシフトしていく計画である。なお、データセンター事業は成長推進段階であったため、昨年度までは「その他及び全社又は消去」に含めていた。

Q. GTCCにおける前受金の獲得状況に変化はあるか。

- A. (西尾)大型ガスタービンのメーカーが実質的に3社に限定され、需給が逼迫している状況に変わりはない。ガスタービンの生産枠を押しやるための予約金をお客様からいただく傾向も変わらないか、むしろ強まっていると感じている。

以上